



# LES MOYENS DE PAIEMENT GESTION DU RISQUE CREDIT

Les éléments ci-après sont d'ordre général. Ils doivent être adaptés en fonction des produits et de leurs contraintes propres.



# Les moyens de paiements

## Gestion du risque crédit

- Les instruments de paiement
  - Chèque
  - Effet
  - Virement
- Les garanties de paiement
  - Contre-remboursement
  - Remise documentaire
  - Crédit documentaire
- La garantie bancaire
  - La Lettre de Crédit Stand by



# Les instruments de paiement

## Le chèque

- Le chèque est un ordre écrit de payer à vue une somme déterminée à son bénéficiaire.
  - Chèque d'entreprise
  - Chèque certifié : chèque de l'entreprise certifié par la banque de l'importateur à garantir la provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.
  - Chèque de banque: Il est émis par une banque sur ordre de l'importateur, il représente un engagement direct de paiement par celle-ci.



# Les instruments de paiement

## Le chèque

### – Avantages :

- c'est une pièce juridique qui peut faciliter le recours contre le tiré (importateur)
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

### – Inconvénients:

- Le risque politique subsiste.
- Le risque de perte, de vol et falsification.
- Coût financier élevé en raison de la durée d'encaissement.
- Risque de non paiement pour un chèque émis par l'entreprise.



# Les instruments de paiement

## Les effets de commerce

- Billet à ordre

Très peu utilisé à l'international . Il est émis par le souscripteur (importateur) au profit du bénéficiaire (exportateur).

Il a les mêmes caractéristiques que la lettre de change (traite).



# Les instruments de paiement

- Lettre de change ou Traite

C'est un écrit où le tireur (exportateur) donne ordre au tiré (importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

- Traite acceptée:

- Aucune garantie
- Elle est payée à l'échéance par virement
- Cette traite sans frais n'entraîne pas de constat officiel en cas de non-paiement, elle conduit simplement les deux parties à trouver un accord amiable pour définir de nouvelles modalités de paiement.



# Les instruments de paiement

## – Traite avalisée:

- Sécurité de paiement
- L'exportateur demande à son client un aval bancaire.
- Cette traite permet en cas de non paiement à l'échéance, de faire constater officiellement la carence.

## Avantages

- La traite est une pièce juridique qui facilite le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.
- La traite peut être mobilisée à un taux intéressant en cas de difficultés de trésorerie.



# Les instruments de paiement

## Inconvénients

- Le risque politique et bancaire subsiste.
- Le risque de non paiement à l'échéance sauf traite avalisée.
- L'acceptation de la traite peut se faire en retard et ne pas permettre la mobilisation de la créance.





# Les instruments de paiement

## Le virement

Le virement est un ordre donné par un acheteur (importateur) à son banquier de prélever une somme sur son compte au profit du compte du vendeur.

Le virement se fait par courrier télex ou réseau privé SWIFT (utilisé par toutes les grandes banques internationales, c'est ce mode de virement qui est à privilégier dans l'entreprise).



# Les instruments de paiement

## Le virement

### Avantages:

- Moyen de paiement rapide.
- Coût réduit.

### Inconvénients:

- Risques politiques et bancaires
- Le paiement dépend du bon vouloir de l'importateur. S'il ne donne pas d'instruction, le paiement n'est pas effectué.

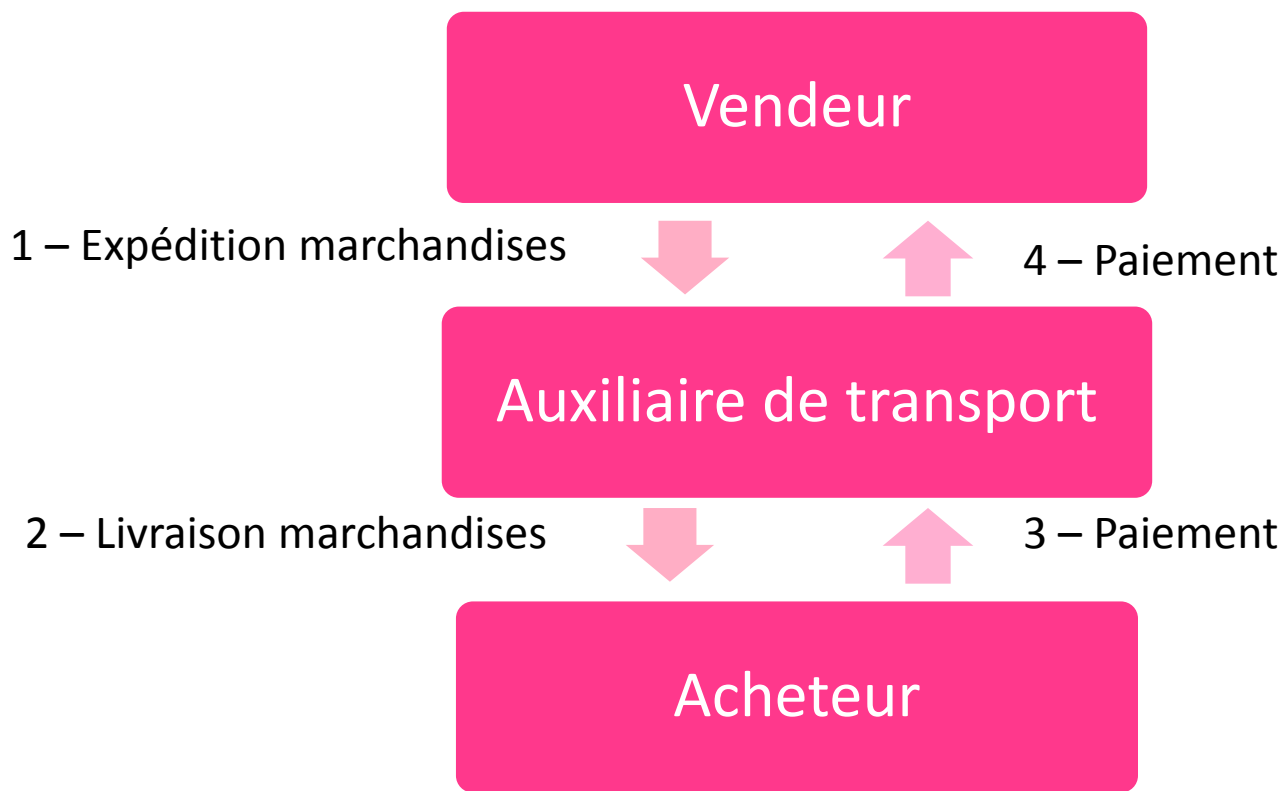


# Les garanties de paiement

- Le contre-remboursement – Cash on Delivery  
Le contre-remboursement exige par écrit d'un transporteur ou d'un organisateur, commissionnaire de transport, qu'il ne remette la marchandise confiée, que contre paiement par le destinataire.



# Le contre-remboursement (C.O.D.)





# Le contre-remboursement (C.O.D.)

Dans le cadre du contre-remboursement, il n'y a pas de circuit de documents. Il n'y a aucun formalisme puisque les banques sont exclus de cette garantie.

L'accord préalable du destinataire doit être obtenu avant expédition faute de quoi le risque de refus du colis sera important.

Ce moyen de paiement est très utilisé pour les petits colis de peu de poids et faible valeur, particulièrement lorsque les destinataires sont des particuliers.



# Le contre-remboursement (C.O.D.)

Avantages :

Très simple d'utilisation, le COD apporte la sécurité que la marchandise ne sera pas livrée par le transporteur en cas de refus de paiement.

Si le transporteur livre la marchandise sans obtenir le paiement, il devient responsable de la somme due vis-à-vis du donneur d'ordre et donc de le payer.



## Le contre-remboursement (C.O.D.)

En cas de refus de payer de l'acheteur, et donc impossibilité de livrer la marchandise, le transitaire peut plus facilement qu'une banque organiser l'entreposage de la marchandise au meilleur coût et organiser éventuellement le retour de la marchandise.

Il est très utile lorsque l'emploi du crédit documentaire n'est pas envisageable (culture, coût)



# Le contre-remboursement (C.O.D.)

## Inconvénients

Le COD est très cher. Le transporteur engagé financièrement dans cette transaction fait payer ce service très cher (environ 5 % de la valeur de la marchandise)

En raison de son coût, il n'est pas applicable aux envois de valeur.

La pratique du COD est souvent refusée en maritime et aérien. Seuls les transports routiers en groupage acceptent ce service financier. Les transitaires offrent ce service mais il faut vérifier au cas par cas en fonction des pays (risque de monnaie non transférable, difficultés de transport et montage financier important).





# La remise documentaire

La remise documentaire est une sécurité de paiement par laquelle, le vendeur fait établir un document de transport au profit d'une banque après avoir obtenu son accord.

Il lui envoie les documents de transport ainsi que la facture, la liste de colisage et tous autres documents nécessaires à l'importation des marchandises avec instruction irrévocable à cette banque de ne remettre l'ensemble des documents à l'acheteur que contre le paiement ou l'acceptation d'effet.



# La remise documentaire

Terminologie :

Donneur d'ordre : Vendeur

Tiré : Acheteur

Banque remettante : Banque du vendeur

Banque présentatrice : Banque chargée de l'encaissement, généralement le correspondant de la banque du vendeur dans le pays de l'acheteur.

D/P : Documents contre paiement : Documents against payment

D/A : Documents contre acceptation : Documents against Acceptance.

Avis de sort : Informations envoyées par la banque présentatrice concernant la réalisation de la remise.



# La remise documentaire

## Avantages

La remise documentaire est plus simple, plus rapide, plus commerciale et moins chère que le crédit documentaire. Il n'y a pas de formalités supplémentaires demandées par le vendeur à son acheteur. Le vendeur fait confiance à son acheteur.

Les frais bancaires sont réduits.



# La remise documentaire

## Inconvénients

C'est une sécurité illusoire car elle rend très dépendant le vendeur de l'acheteur.

En cas de non « levée » de documents par l'acheteur, le vendeur peut être pris en « otage » (chantage, choix de laisser la marchandise sur place, revente mais à perte....)

En cas de remise bancaire D/A, le vendeur n'est pas protégé du risque de non paiement car acceptation ne vaut pas paiement.

La remise D/P ne protège pas le vendeur du risque pays de non transfert.

Le vendeur doit tenir compte de l'aspect logistique en cas de refus de la marchandise à destination.



# Les garanties de paiement

## Le crédit documentaire

C'est le moyen de paiement qui offre le plus de garantie de paiement au vendeur, notamment dans sa version confirmée par la banque du vendeur.



# Le crédit documentaire

## DEFINITION

Le crédit documentaire est un moyen de paiement par lequel une banque s'engage en lieu et place de son client à honorer, dans un délai déterminé, un montant défini au profit du fournisseur de celui-ci, en échange de documents conformes représentant la valeur de la marchandise et justifiant de son expédition.



# Le crédit documentaire

## LE CONTEXTE INTERNATIONAL

Maitriser les différents risques :

- Client
- Pays
  - . Economique
  - . Politique
- Bancaire



## LES RUU 600

Avec les RUU 600, la forme « révocable » du crédit documentaire a été purement et simplement supprimé.

Le crédit documentaire est donc réputé être toujours irrévocable.





# Le crédit documentaire

- Article 4 : Crédits versus Contrats
- Article 5 : Documents versus Marchandises , Services ou Prestations



# Le crédit documentaire

- Un élément essentiel pour la mise en place d'un crédit documentaire :

L'offre commerciale



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

Définition des marchandises

Nom commercial

Le tarif douanier

La notion d'origine

Quantité - Emballage



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

Prix en fonction de l'Incoterms

Conditions de vente : Incoterms<sup>®</sup> 2010

Conditions et termes de paiement

Conditions d'assurance transport



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

Conditions de transport

Mode de transport

Lieu d'embarquement/débarquement

Expéditions partielles autorisées ou non

Transbordement autorisé ou non



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

Les dates importantes

Délai de livraison

Délai de validité de l'offre



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

### Les mentions spécifiques

CONFIRME V/S NON CONFIRME

ABOUT V/S MAXIMUM (article 30)



# Le crédit documentaire

## L'offre commerciale

Les mentions spécifiques

Les documents négociables

Facture

Documents de transport

Liste de colisage

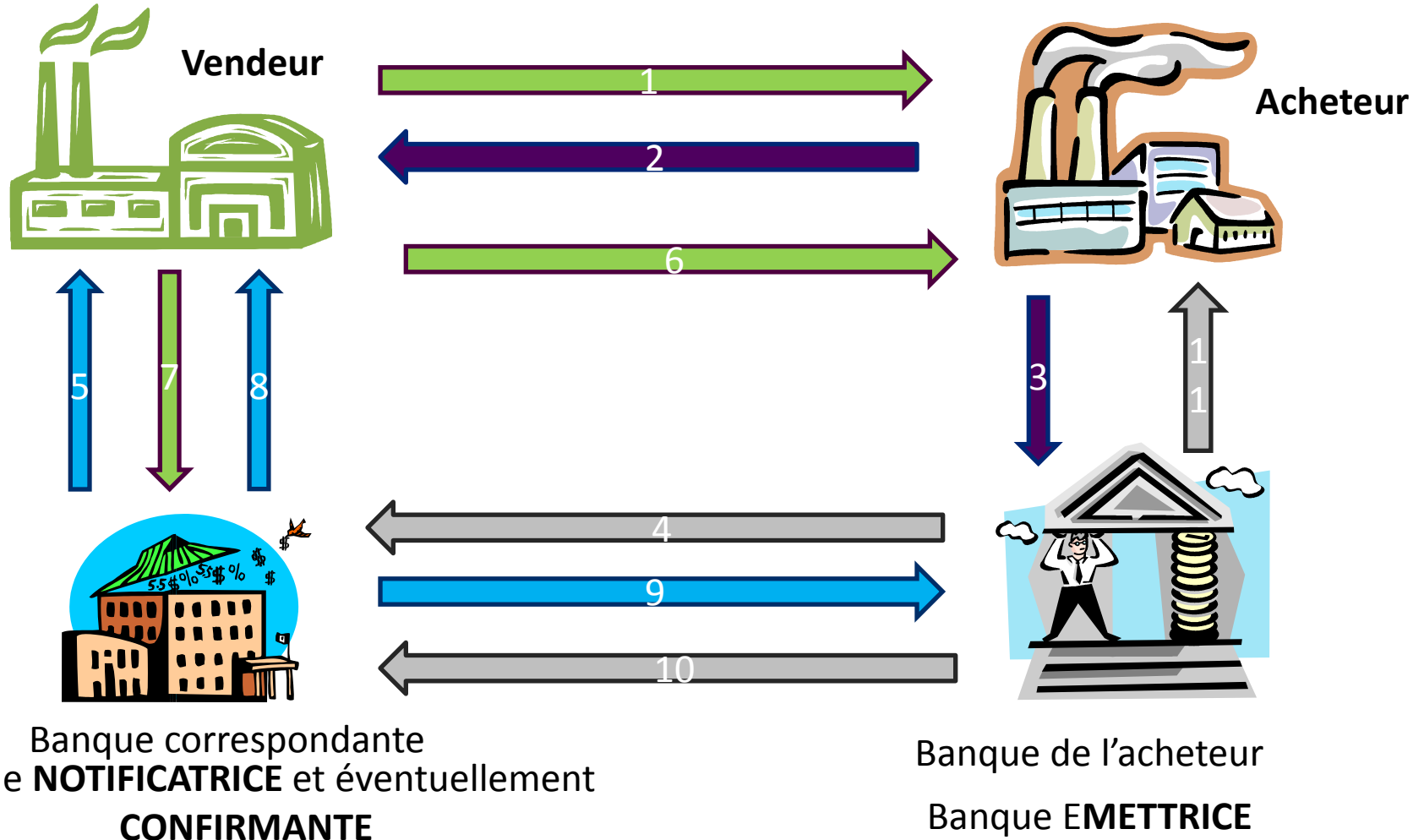
Les différents certificats

Les différentes attestations



# Le crédit documentaire

## Processus du crédit documentaire





## Légende processus crédit documentaire

1. Offre commerciale et technique
2. Commande
3. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire accompagnée de l'offre commerciale
4. Emission du crédit documentaire
5. Notification du crédit documentaire et ajout éventuel de la confirmation
6. Expédition des marchandises
7. Remise des documents à la banque notificatrice
8. Paiement de la banque notificatrice
9. Transmission de la banque notificatrice à la banque émettrice
10. Remboursement de la banque notificatrice
11. Remise des documents endossés au profit de l'acheteur



# La garantie bancaire : S B L C

Une garantie bancaire est un acte juridique qui engage une banque de payer au lieu et place de son client, un tiers bénéficiaire de ladite garantie.

La garantie est exigible à la première demande contrairement à la caution qui elle, peut être négociée.

La garantie bancaire est un engagement irrévocable.

La garantie bancaire peut s'accompagner de n'importe quel moyen de paiement.



# La garantie bancaire : S B L C

Elle consiste à l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre.

La garantie LCSB (ou Stand By Letter of credit : SBLC) est une garantie bancaire à première demande documentaire.

Sa différence avec les garanties classiques réside dans le fait qu'elle n'est pas soumise au droit du pays d'émission, mais répond soit

- aux Règles et Usances Uniformes 600 (UCP 600 : Uniform Customs and Practices)
- aux Règles et Pratiques Internationales RPIS 98 (IPS 98 : International Stand-by Practices)

ce qui en fait une sécurité de paiement sur le plan international.



# Les cautions et garanties bancaires

## SBLC – Le mécanisme

A la signature du contrat commercial, l'acheteur donne l'ordre à sa banque d'émettre en faveur de son fournisseur une SBLC.

L'émission se fait directement par la banque de l'acheteur et peut être confirmée par la banque du vendeur qui s'engage à payer ce dernier en cas de défaillance de l'acheteur.

Pour appeler la garantie, le bénéficiaire doit prouver par la fourniture des documents requis dans la SBLC, qu'il a bien accompli ses obligations.



# Les cautions et garanties bancaires

## SBLC – Le mécanisme

Le bénéficiaire adressera ces documents ainsi qu'une attestation déclarant que l'acheteur n'a pas rempli ses obligations de paiement.

La banque qui a émis ou en cas de confirmation, confirmé la SBLC payera le montant dû par l'acheteur et ce à la première demande.

La SBLC peut être revolving afin de permettre de simplifier les démarches dans le cadre de flux continus entre deux parties. Elle peut soit garantir plusieurs expéditions d'un même contrat, soit un chiffre d'affaires mensuel, trimestriel, annuel, soit un en-cours de créances dans le cas de transactions commerciales régulières.



# Les cautions et garanties bancaires

## SBLC – Avantages

**Simplicité** : Facile à mettre en place elle rend l'acheteur crédible et rassure le vendeur.

**Prix** : les frais bancaires sont beaucoup moins élevés que pour l'émission d'un crédit documentaire puisque son utilisation est exceptionnelle.

**Gain de temps** : le paiement est la règle et donc l'appel de la garantie et l'apport de documents sont donc limités tant pour le vendeur que pour la banque qui doit les vérifier.



# Les cautions et garanties bancaires

## SBLC – Inconvénients

Elle n'est pas utilisée par tous les pays et elle est particulièrement refusée dans les pays de droits coraniques. Elle se développe dans les pays de droits anglo-saxons, en Extrême-Orient et en Europe.





# Conclusion

L'entreprise doit mettre en place une stratégie concernant les moyens de paiement qui correspond à ses produits, ses clients et leurs pays, ainsi qu'aux Incoterms qu'elle a choisi d'utiliser dans ses termes de vente.

[moyen paiement tableau.xlsx](#)